

経営発達支援計画の概要

実施者名	奥尻商工会（法人番号 9440005002113） 奥尻町（市町村コード 013676）
実施期間	令和8年4月1日～令和13年3月31日
目標	<p>1. 小規模事業者の事業計画策定支援による経営力強化 経営状況の分析及び事業計画策定を実施により、地域小規模事業者の経営基盤を強化し売上高や売上総利益率の向上を目指す。</p> <p>2. 事業承継及び創業支援による、多様な業種の維持 事業承継・創業支援により、島民の生活を支える多様な業種の小規模事業者数の減少を抑制し、地域経済の持続的発展を目指す。</p> <p>3. 地域資源を活用した新商品や既存商品の販路開拓支援による売上の向上 地域資源を活用した新商品・サービスの開発を促進して、販路開拓支援により売上の向上を図る。</p> <p><b>【地域への裨益目標】</b> 事業承継及び創業支援により地域コミュニティの維持を図る。 販路拡大支援により「奥尻町」の認知度向上に繋げ交流人口増加を図る。</p>
事業内容	<p>経営発達支援事業の内容</p> <p>3. 地域の経済動向調査に関すること ①小規模事業者景況調査の実施 ②地域経済動向調査の実施（RE S A S等の活用）</p> <p>4. 需要動向調査に関すること ①小規模事業者の掘り起こし ②顧客アンケート調査 ③物産展等需要動向調査</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること ①定量的、定性的な経営分析の実施</p> <p>6. 事業計画策定に関すること ①DX推進のための個別相談会の開催 ②事業計画策定支援 ③創業計画策定支援 ④事業承継計画策定支援</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること ①事業計画策定事業者に対するフォローアップ支援 ②創業計画策定事業者に対するフォローアップ支援 ③事業承継計画策定事業者に対するフォローアップ支援</p> <p>8. 新たな需要開拓に寄与する事業に関すること ①物産展等の出店支援（B to C） ②ITツールを活用した販路開拓支援（ホームページ作成支援）</p>
連絡先	<p>名称：奥尻商工会 住所：〒043-1401 北海道奥尻郡奥尻町字奥尻 812 番地 電話番号：01397-2-3030 FAX番号：01397-2-2215 E-mail：<a href="mailto:okusiri@hakodate.or.jp">okusiri@hakodate.or.jp</a></p> <p>名称：奥尻町産業振興課 住所：〒043-1401 電話番号：01397-2-3406 FAX番号：01397-2-3445 E-mail：<a href="mailto:info@town.okushiri.lg.jp">info@town.okushiri.lg.jp</a></p>

(別表 1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 目標

(1) 地域の現状及び課題

① 町の概要

奥尻町は、北海道の南西端に位置し、檜山郡江差町の西北 61 km、久遠郡せたな町の南西 42 km の日本海に浮かぶ離島です。南北に長い台形状の島で、周囲は 84 km にも及び町域面積は 142. 98 km<sup>2</sup>で、北海道内の離島では利尻郡利尻島に次ぐ 2 番目に大きな島（北方領土を除く）となっております。

複雑な海岸線は海産資源の宝庫で、12 月現在当町における「ふるさと納税」の状況は寄付件数 2, 716 件、寄付金 5, 973, 100 円となっております。町の施策を実現するために活用されております。

なお、平成 5 年には北海道南西沖地震によって甚大な被害に見舞われましたが、国や北海道からの支援に加え、全国から集まった義援金により平成 10 年には完全復興ができました。

当町は、稲作農業ができる地域となっており、北海道の離島で唯一米の収穫ができる島です。産業構造としては第 1 次産業が 10. 7%、第 2 次産業が 12. 7%、第 3 次産業は 76. 6%となっております。

(2020 年国勢調査より)

交通と物流について、奥尻町へ来島する交通手段として、航路と空路の 2 種類があります。航路は令和 2 年 12 月から島外の檜山郡江差町の江差港からフェリーが 1 日 1 往復（夏期は 1 日 2 往復）運行し、空路は函館・奥尻便が 1 日 1 往復運行し 6 月～10 月においては毎週金・日曜日は丘珠・奥尻便が 1 往復運行しております。

2 年後には、ホテルが開業される計画が進められているため観光客の受け入れを行うための交通体系の整備を早急に進める必要があります。

さらに令和 6 年 3 月中旬に島内の物流を担っていた運送業者がイカの不漁により物流部門を撤退したため、離島住民の日常生活や地域経済を支える物流が滞っており、この物流問題を解決することが喫緊の課題となっております。

② 人口の推移

奥尻町は 1965 年をピークに人口が減少し続けております。2015 年以降の国立社会保障人口問題研究所の推計によると、今後人口は急激に減少を続け、2040 年には総人口が 1, 325 人になると推計されております。

奥尻町には高等学校以上の学校施設が整備されていないため、高校卒業後は町外に就職・進学する者がほとんどであり、さらに進学者の卒業後の進路も町外への就職が大半であるため、労働者人口も年々減少傾向にあります。当町には、航空自衛隊があり学校の統廃合や自衛隊設備の I T・D X の促進に伴い、当町から収集隊の撤退も人口減少に影響を及ぼしております。

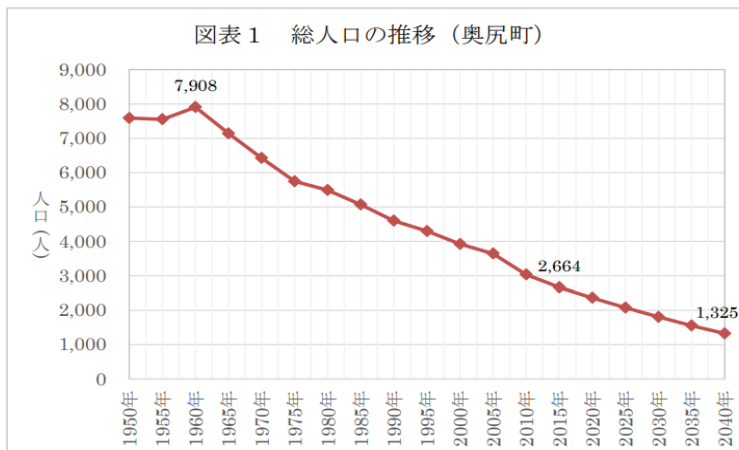


出展：国土交通省北海道開発局



出展：北海道檜山振興局

図表 1 総人口の推移（奥尻町）



出展：国勢調査・国立社会保障人口問題研究所

### ③ 産業別の現状と課題

#### ア. 農業

当町は、温暖な気候を生かして、南部地域で稲作が営まれ、その他に肉用牛育成とワイン醸造所があり、果実酒の栽培や野菜栽培などに積極的に取り組んでおります。

令和6年の農林水産省の統計情報「わがマチ・わがムラ」によると、当町における米の産出額は3千万円、野菜の産出額は4千万円、果実の産出額は9千万円、肉用牛の算出額は4千万円となっています。

島内農業の課題として、2020年の農業センサスによると農家の世帯数が29戸となっており、農家の高齢化と農業者不足が進んでいます。農家数の減少もみられ当町における地域経済への影響が懸念されます。当町として後継者の育成を進めるとともに、農業に関する企業誘致やの複数の農業者を集めて農業を行う「集団農業」に取り組む検討しています。

#### 農業産出額の内訳

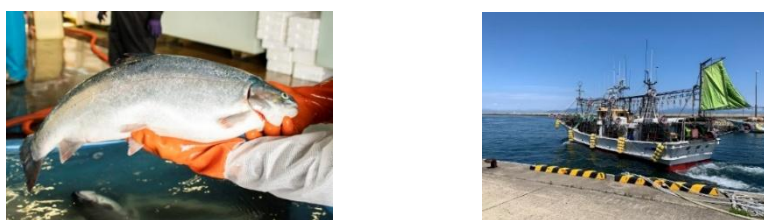


#### イ. 漁業

当町における基幹産業である漁業について、令和6年分の海面漁業の総漁獲高は7億1877万円、総漁獲量188トンのうち、ホッケが1%次いでイカが27%とウニ類その他が67%となっております。(役場調べ) 気候の変化等の影響もありイカやホッケ等の漁獲量が減少、前年対比で79%となっております。

このような中、海産資源の漁獲収入・冬季間の漁業者の収入源を確保するため、産官共同で水産振興による地域活性化を目指し2021年から「サーモン養殖」がスタートしました。

2022年に水揚げし、北関東を中心に展開する大型ショッピングセンターチェーンにて奥尻町産「淡雪」と名付けられ、数量限定・期間限定で販売されております。



出展：奥尻島観光協会

#### ウ. 商業

当町における商業の主となっている卸・小売業においては、令和3年(2021年)経済センサスの活動調査によると、間販売額は5億9500万円となっており、前回調査(平成28年)と比較すると149%増となりました。増加の要因は2022年から本格的に行われた当町の役場庁舎新築工事に伴う工事関係者などの長期滞在需要にあると推察されます。

一方、前述のとおり島内の物流を担っていた運送業者が物流部門を撤退したため、島内の多くの事業者は取引先を大手運送会社へ変更することとなり、商品発送コストの上昇による利益の圧迫だけでなく、一部商品については取り扱いができなくなるなど、事業の存続に関わる深刻な事態となっています。

それに加え、道道39号線の拡幅工事により土地が収用となりましたが、移転のための費用の捻出が難しいことや、島内に物件がないこともあり、廃業せざるを得ない事業者もいることから、小規模事業者の減少に歯止めが利かない状況にあります。

年／項目	2年度	3年度	4年度	5年度	6年度
商工業者数	156	155	152	146	145
小規模事業者数	144	143	139	133	132
小規模事業者割合	92%	92%	91%	91%	91%

商工会員数及び商工業者数の推移（奥尻商工会独自調査）

### エ. 飲食業

当町における飲食業は奥尻・青苗地区併せて14件と少なく、また高齢化により飲食店の顧客基盤そのものが縮小しています。

さらに、島内に宿泊する観光客の減少が続いており、地元住民だけでは十分な売上を確保するのが難しい状況です。また食材や商品などの価格が上昇しており、島内の物流問題に起因した物流コストも増加していることから飲食店の利益を大きく圧迫しています。

### オ. 宿泊業

現在、公共工事や道路拡幅工事の対象となったことから数件の宿泊業者が廃業しています。

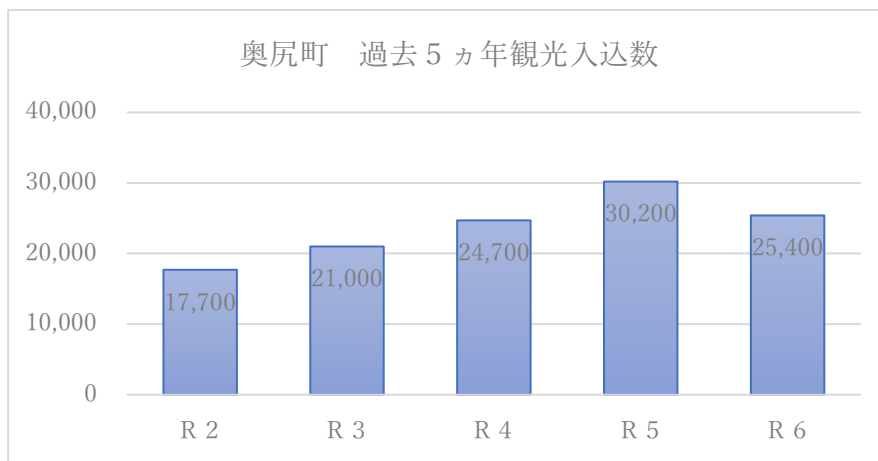
2022年頃から、当町における役場庁舎の新築工事や護岸工事、航空自衛隊分屯基地のIT・DX化の機材や機器の設置導入が重なっており、工事関係者が長期宿泊をしていることから、来島する観光客の宿泊先が確保できない状況にあり、観光入込客数に影響を及ぼしています。

旅館業は島内に19件ありますが、60歳以上の経営者は17件と高齢化していますが、事業承継もなかなか進んでいません。

そのため、当町と民間企業が共同出資し設立する第3セクターでは、観光客やインバウンドの集客をターゲットとした客室数130室予定のホテル（2027年に開業予定）の建設が進んでいます。

ホテルの完成までの2年間は工事関係者によって地元宿泊施設の利用が増え、また上記に記載した長期宿泊者も宿泊施設を利用することから、工事が行われている間は宿泊施設の稼働率は高まりますが、一方、当町の観光客入込数が減少することが懸念されます。

あわせて工事終了後の状況によっては、零細宿泊施設の利用が大幅に減少することも想定されます。



出展：檜山振興局 檜山管内拡張観光局入込状況 抜粋（単位：千人）

## (2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

### ①10年程度の期間を見据えて

ア. 当町の小規模事業者は、「超高齢化社会」となっている現状や今後も加速する人口減少・労働力不足などにより、さらに厳しい状況になることが予想されます。

地域事業者の収入・収益を確保し、雇用を維持・拡大するためには、島の魅力を発信し、既存企業への販路拡大や新商品・新サービス開発への継続的な支援が重要と考えます。

また、事業者の減少及び高齢化対策として、新たな経済の担い手となる島外からの創業希望者や事業承継希望者を支援し定住人口を増加させ、島の新陳代謝を図っていきます。

イ. 2年後のホテル開業は宿泊業を営む事業者にとっては脅威となり、顧客獲得における競争が激化し経営環境が厳しくなることが想定されます。

一方ではインバウンドをはじめ新たな観光客を呼び込む要素であることからチャンスと捉えられる一面もあり、観光客による町内消費を高めるための体験型観光や滞在型観光を関係機関と事業者との連携による仕組みづくりの取り組みを行うことが重要と考えます。

また地域住民に対しても買い物をしてもらうための魅力ある店舗づくりを支援し、地域経済活性化や当町の認知度の向上へと繋げ、10年後の奥尻島の地域経済の維持を目指します。

ウ. 当町における小規模事業者は、地域経済の活性化や雇用の創出など、地域社会の活力を維持していく上でも極めて重要な役割を担っています。小規模事業者が今後も地域活力の源泉として活躍し、島の経済基盤を支える存在となるため、当会は事業者との「対話」と「傾聴」を通じて「気づき」を促し、課題解決を支援することで、円滑な事業承継や事業の持続的な発展を目指します。

### ②奥尻町総合計画との連動性・整合性

当町が計画している、「第6期奥尻町発展計画2021→2030」において、「ともに 守り、育てる。イクシユン・シリ（アイヌ語：沖の島）スタイル」と町の基本理念として、SDGsを用いて様々な施策が展開されております。その中の政策1として「産業振興・雇用」において、4つの基本施策を掲げております。

基本施策1（水産業）若年層の新たな漁業者の増加を目指し、つくる漁業（養殖）を推進
基本施策2（農林業）担い手の促進と農業に関する企業誘致や複数農業者を集めた農業のあり方
基本施策3（商業・鉱業・工業）商店街や商店の活性化、新規創業支援、建設業の担い手育成
基本施策4（新たな産業・雇用）島外からの企業誘致の推進、体験型観光や滞在型観光を推進

### ③商工会としての役割

上記の施策項目は、上記（2）で示した長期的な振興のあり方と連動性・整合性が図られております。

奥尻町の地域産業ビジョンの重点項目を町と当会が共有し、地域における中小・小規模事業者の現状や現状を踏まえた課題や地域の抱える課題などの情報共有を図るとともに、課題の設定と課題解決のための事業計画の策定を支援し、フォローアップを通じて、計画・実行・効果検証そして見直しができる仕組みを事業者とともに構築していきます。

第1期と第2期に取り組んできた支援機関との連携を図りつつ、小規模事業者への伴走支援を引き続き実施することで成長発展へと繋げ、当会として産業発展の一助となるよう支援して参ります。

また、商工会は地域で唯一の総合経済団体であり、事業者が身近に相談できる支援機関として、町をはじめとした各関係機関と連携を図りながら、対話と傾聴による伴走型支援を実施していくことが役割であると考えます。加えて、事業承継及び創業・第二創業の支援や、交流人口の増加に向けた取り組みにより、地域の賑わい創出を図り、これらの活動を通じて、小規模事業者の持続的な発展を支援し、町の活性化に貢献していきます。

### (3) 経営発達支援事業の目標 (5か年の目標)

#### 【目標1】小規模事業者の事業計画策定支援による経営力強化

小規模事業者の経営状況の分析及び事業計画の策定支援を実施し、経営基盤の強化を図り売上高や利益率の向上へと繋げていきます。

事業計画策定の重要性について、第2期の事業計画策定支援により浸透しつつありますが、事業者自らが経営上の課題に気づき、事業計画を策定できる段階ではないことから、事業者が能動的に事業計画を策定できるように支援をしつつ、経営改善を通じて、売上高や売上総利益率の向上を目指します。

項目	8年度	9年度	10年度	11年度	12年度
売上総利益率3%以上 増加事業者数	3者	3者	3者	3者	3者
事業計画策定事業者数	5者	5者	5者	5者	5者

#### 【目標2】事業承継及び創業支援による、多様な業種の維持

事業承継・創業及び第二創業の促進により、地域小規模事業者数と多様な業種の維持を図ります。地域コミュニティの維持に必要不可欠な多様な業種を維持するため、創業・第二創業予定者を積極的に支援し新陳代謝を図ります。

項目	8年度	9年度	10年度	11年度	12年度
事業承継完了者数	2者	2者	2者	2者	2者
事業承継計画策定事業者数	2者	2者	2者	2者	2者
新規創業者数	1者	1者	1者	1者	1者
新規創業計画策定者数	1者	1者	1者	1者	1者

#### 【目標3】地域資源を活用した新商品や既存商品の販路開拓支援による売上の向上

小規模事業者が地域資源を活用した新商品開発を促進し、販路開拓を支援することで売上高・売上総利益率の向上を図ります。地域資源を活用した新商品の開発や既存商品のブラッシュアップを行い、商談会への出店による販路開拓支援を実施します。また、DX推進の取り組みとしてホームページの作成やSNSなどのITツールの積極的な活用を促し、売上の増加へ繋がります。

項目	8年度	9年度	10年度	11年度	12年度
売上目標額/者	10万円	10万円	10万円	10万円	10万円
物産展等出店事業者数	1者	1者	1者	1者	1者
ITツール活用による 売上増加率(対前年比)	2%	2%	2%	2%	2%
ITツール活用事業者数	1者	1者	1者	1者	1者

#### 【地域への裨益目標】

小規模事業者の経営力の向上や事業承継・創業による新陳代謝を促し、地域住民にとって必要な生活インフラが維持され地域の利便性向上に繋げることを目標とします。また、町や関係機関と連携し、特産品を活用した商品による販路開拓支援を通じて、域外需要の取込みや観光客の誘引につなげ、小規模事業者及び地域の持続的発展に寄与することを目標とします。

支援計画の認定機関(5年間)の目標

○観光入込客増加 5千人増

## 経営発達支援事業の内容及び実施期間

### 2. 経営発達支援事業の実施期間、目標達成方針

(1) 経営発達支援事業の実施期間（令和8年4月1日～令和13年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

#### 【目標1】小規模事業者の事業計画策定支援による経営力強化

地域小規模事業者の経営状況の分析及び事業計画策定を実施し、経営基盤の強化を図り売上や利益率の向上へと繋げていきます。

小規模事業者の売上や利益の向上に関して、小規模事業者自身が経営状況を理解し自社の置かれている状況を把握・分析し経営改善を行うことが重要です。そのため、積極的な巡回支援により表面的な経営課題のみならず、事業者との「対話」と「傾聴」を通じて気づきを促し、自身で課題解決に向けて自走できるように支援していきます。

#### 【目標2】事業承継及び創業支援による、多様な業種の維持

小規模事業者数の維持は、地域の生活や社会の維持そして地域の雇用維持へと繋がるため、事業承継や創業・第二創業への取り組みとして専門家や支援機関と連携を図りながら、事業承継計画や創業計画の作成支援を実施する。計画策定後も事業者へ経営指導員等が巡回訪問や窓口相談を重ね計画の見直しや軌道修正を図りながら、実効性の高い計画の策定に繋がります。

#### 【目標3】地域資源を活用した新商品や既存商品の販路開拓支援による売上の向上

当町において地域資源を活用した商品は沢山ありますが、島内消費が取引の主流となっており、商談会や展示会などの出店を敬遠する傾向にあります。そこで、地域資源を活用した商品を取り扱う事業者の掘り起こしを行い、ホームページを活用した新たな販路開拓支援やITツールの導入による商品の認知度向上に向けた取り組みを専門家などと連携し、事業者の売上向上に繋がります。

#### 【地域への裨益目標の達成に向けた方針】

上記の経営発達支援事業の目標方針に沿って、経営分析や計画策定に関して事業者の経営基盤の強化と事業継続を図り、小規模事業者数の維持へと繋がります。

経営力再構築伴走型支援を通じて円滑な事業承継を支援し、また創業予定者に対するきめ細かい経営支援を促進することで、事業者の廃業を回避し、雇用の維持と地域社会や地域経済の安定化へ貢献します。

また、ITを活用した販路開拓支援を展開することで、事業者のみならず奥尻町の認知度向上にも繋がり、顧客は商品やサービスを求めて来訪する観光客（交流人口）の増加に繋がり地域活性化への一助となり地域経済へ寄与します。

## I. 経営発達支援事業の内容

### 3. 地域の経済動向調査に関すること

#### (1) 現状と課題

第2期において、地域経済分析システム「RESAS」を活用して、当町への人流に関する動向調査を実施し小規模事業者へ情報提供を行ないましたが、調査結果を事業計画の策定の資料として十分に活用できませんでした。

第3期では、「RESAS」（地域経済分析システム）データを活用するほか、独自の経済動向調査を行い、分析結果を広くホームページにて公表するとともに、これらの調査結果を活用して、小規模事業者の実効性のある事業計画策定へ繋げていきます。

#### (2) 目標

内容	公表方法	現行	8年度	9年度	10年度	11年度	12年度
①小規模事業者景況調査の公表回数	HP掲載	—	2回	2回	2回	2回	2回
②地域経済動向調査の公表回数	HP掲載	—	1回	1回	1回	1回	1回

#### (3) 事業内容

##### ①小規模事業者景況調査の実施

各業種における小規模事業者を取り巻く外部環境として、奥尻町における経済状況や動向を調査し把握するため、対象業種を選定し年1回景況調査を実施します。また、調査データはホームページに掲載するとともに、個社支援を行う際に経営状況の分析や事業計画策定などの基礎資料として活用します。

内 容	小規模事業者景況調査
対象事業者	小規模事業者 20 件 (建設業 3、製造業 2 社、卸小売業 5 者、飲食サービス業 10 社)
調査項目	景況感、売上、資金繰り、仕入単価、採算、従業員、業界状況、設備投資、経営課題、支援要望等
調査方法	郵送によるアンケート調査（返信用封筒、巡回訪問等により回収）
分析手法	経営指導員等がDI値として集計し定性・定量分析等を行う

##### ②地域経済動向調査の実施（RESAS等の活用）

当町の小規模事業者へ、「RESAS」の分析結果を活用することで、事業者より身近な経済動向を情報提供できることから、課題抽出や事業計画策定に繋げることができる。

内 容	地域経済動向の分析
調査項目	1) 地域経済循環マップ（地域の生産、分配、支出の流れの分析） 2) 産業構造マップ（業種別の稼ぐ力の分析） 3) 観光マップ（訪問客の動線や消費動向の分析）
調査手法	経営指導員等が「RESAS」（地域経済分析システム）を活用し、地域の経済動向の調査・分析を行います。
提供方法	当会ホームページにて掲載し、経営指導員等が全体、業種、地区ごとに集計分析を実施し、年1回ホームページ等で情報提供を行います。

(4) 調査結果の活用

調査した結果は、当会ホームページへ掲載し、広く町内事業所等に周知します。また、経営指導員等が巡回訪問、窓口相談を行う際の参考資料として、小規模事業者の経営支援、事業計画策定支援にて活用します。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

第2期において、地域資源を取り扱う事業者は島内消費が取引の主流となっているため、商談会や展示会などの出店を敬遠する傾向にあったことが要因で、物産展等で出店する際の来場者アンケートや物産展等における消費者需要動向調査まで至りませんでした。

第3期では、経営指導員等が巡回訪問時や窓口相談において新商品開発に積極的に取り組む小規模事業者や販路開拓・拡大が見込める小規模事業者の掘り起こしを行い、自社の既存商品の改良や、サービス提供等の見直しや改善に活用するための顧客アンケートを行います。

(2) 目標

事業内容	現行	8年度	9年度	10年度	11年度	12年度
①小規模事業者の掘り起こし	—	2者	2者	2者	2者	2者
②顧客アンケート調査実施事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
③物産展等需要動向調査事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者

(3) 事業内容

①小規模事業者の掘り起こし

地域外への販路開拓について興味のある支援事業者の掘り起こしを実施する。

内容	小規模事業者の掘り起こし
対象者	地域資源等を活用した商品開発に取り組み、事業計画を策定した事業者
取組方法	広報誌による周知や商品製造業者を中心に巡回を通じて、展示・商談会や物産展などの情報を提供する。 ネットショッピングの活用やSNSを活用した商品の効果的なPR手法についてのIT活用セミナーを開催し、売上の増加のために有効な手段であることの認識を持ってもらうことで、興味を持つ事業者を増やし、取組を行う事業者の掘り起こしを行う。

②顧客アンケート調査

上記の①の対象者や現在自社の既存商品の改良やサービスの提供等の見直し、そして改善に活用するための顧客アンケートを実施します。定期的にアンケートシートを回収し、経営指導員等が集計し結果を専門家と連携し分析を行い、商品改良やサービスの提供あわせて商品開発にも顧客需要を反映し、支援事業者の新商品開発に係る事業計画策定や計画に基づく新たな需要開拓へと繋がります。

内容	顧客アンケート調査
支援対象者	・地域資源等を活用した商品開発に取り組み、事業計画を策定した事業者 (主に小売業・サービス業・飲食業を営む小規模事業者) ※上記に該当する事業者で、2者の事業者を抽出する。
調査項目	○来店者の属性

	➡性別、年齢、居住地、来店動機、来店頻度など ○商品・サービスの評価 ➡接客、味、量、商品デザイン、購入理由など ※商品・サービスに対する項目は、事業者や専門家と相談して設定する。
サンプル数	30名程度
手法・手段	アンケートシートを活用し、5段階方式での記入を実施。調査結果を当会にて集計し専門家と連携し分析を実施。商品の改良点やサービスの改善のための支援を実施する。

### ③物産展等需要動向調査

販路開拓を目指す支援事業者を対象として、顧客の具体的なニーズを把握し、既存商品や新商品開発のブラッシュアップに繋げていくため、需要動向の調査を致します。

内 容	物産展等需要動向調査
対象者	販路開拓を目指す小規模事業者
調査項目	○来場者の属性 ➡性別、年齢、居住地など ○商品・サービスの評価 ➡接客、価格、味、量、商品デザイン、購入理由など ※商品・サービスに対する調査項目は、事業者や専門家と相談して設定する。
サンプル数	50名程度
手法・手段	二次元コードを配布し、商品に対する情報を収集する。商品改良やサービスの改善についてアドバイスを行うなど支援を実施する。

### (4) 調査結果の活用法

経営指導員等が専門家と連携し分析した結果について巡回訪問や窓口相談を通じて支援事業者へフィードバックし、新商品開発や既存商品の改良等に繋げることに活用する。

## 5. 経営状況の分析に関すること

### (1) 現状と課題

第2期では、各種補助金や資金繰りなどの各種施策支援を活用する事業者や創業間もない事業者などを中心に分析をしてきました。しかし定性面の外部環境や内部環境を含めた経営課題の抽出は一部に留まっておりました。

第3期では、過年度に経営分析をした事業者や新たに販路開拓を目指す事業者のほか、当会にて記帳機械化を利用している事業者や会計を自計で取り組んでいる小規模事業者などに対して、財務分析とあわせて定性的な非財務分析を支援していきます。

### (2) 目標

事業内容	現状	8年度	9年度	10年度	11年度	12年度
経営分析事業者数	8社	10社	10社	10社	10社	10社

### (3) 事業内容

#### ①個別経営分析

第1期、第2期において経営分析を行った支援事業者のほか、新たな販路開拓に意欲のある事業者などに対して、「対話」と「傾聴」を重ね、支援の入り口となる「課題設定」に繋がります。支援事業者の課題の設定にあたっては、経営実態の本質的な課題を掘り下げるため、経営分析の必要性を認識してもらい、課題解決に向けた「内発的動機付け」を高めます。

#### ②経営分析の内容

内 容	経営分析の内容
対象者	第1・2期と経営分析を行ってきた支援事業者及び巡回訪問や窓口相談時において販路開拓や拡大そして新たな需要開拓など意欲的に取り組みたい支援事業者を対象とします。
分析項目	財務分析 ➡直近3期分の収益性、生産性、安全性、成長性の分析 非財務分析（SWOT分析等） ➡支援事業者の内部環境における強み・弱みや取り巻く外部環境の脅威、機会を整理します。 外部 ➡商圏人口・人流、業界情報など 市場・顧客視点 ➡4P・4C分析など
分析手法	経済産業省の「ローカルベンチマーク」などを活用し、経営指導員等が分析を行います。 非財務分析は、SWOT分析などのフレームも併せて活用し、高度な知見を必要とする場合は、専門家を交えて分析を実施します。

### (4) 分析結果の活用

定量的な分析にとどまらず、SWOT分析等で支援事業者の強み・弱みを客観的に理解することで自社の経営課題を的確に捉えることができ、また、事業の戦略の構築に活用するなど事業計画策定に繋がります。

分析結果は、ShokoBizへ登録しデータベース化し、経営指導員が他の職員と情報共有したうえで、各種支援を実施し、小規模事業者の多様化した経営課題への対応に活用します。

## 6. 事業計画策定支援に関すること

### (1) 現状と課題

第2期では、事業計画策定支援について、持続化補助金などの補助金申請時や資金繰り・経営改善貸付資金等の金融あっせんの際に作成するなど限定的な支援に留まっていました。

第3期では人口減少や経営者の高齢化、後継者不足など経営環境の変化に柔軟に対応していくためにも、事業計画の策定意義や重要性を認識させ、事業者自らが経営上の課題に気づき、納得した中で事業計画を策定し実行できるような伴走型支援をしていくことが求められています。

### (2) 支援に対する考え方

事業計画策定に対して、意欲のある小規模事業者の掘り起こしを行い、支援にあたっては巡回訪問を中心とした「御用聞き」をきっかけとし、面談を重ねて信頼関係を構築し、対話と傾聴を通じて、支援事業者自身が本質的な課題を見出し、納得した中で実行していく内発的動機付けを意識した支援を進めていきます。

合わせて、ITを活用して新たな販路開拓を目指す事業者や業務効率化や生産性向上を目指す事業者を対象に、ITの専門家を招聘し、DXについての理解度の向上と基礎知識を習得し、実効性の高い事業計画の策定に寄与していくことを目指します。

### (3) 目標

事業内容	現状	8年度	9年度	10年度	11年度	12年度
①DX推進のための個別相談会の開催	—	1回	1回	1回	1回	1回
②事業計画策定事業者数	5者	5者	5者	5者	5者	5者
③創業計画策定事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
④事業承継計画策定事業者数	1者	2者	2者	2者	2者	2者

### (4) 事業内容

#### ①DX推進のための個別相談会の開催

経営の効率化や事業運営のための業務効率化また生産性の向上を図るためにはDXへの活用が必要であるため、DX対応への動機づけや基礎的な知識を習得するために個社支援を実施します。

内 容	DX推進のための個別相談会
対象者	・経営分析を実施した小規模事業者 ・DX推進に意欲的な小規模事業者 など
募集方法	巡回訪問時や窓口相談時
専門家	ITコーディネーター、中小企業診断士 支援機関における登録専門家等
支援事業者数	1者
支援回数	1回
手段方法	個別相談会を開催し、DXに関する基礎知識を深めるとともに、ITスキルの向上を図り、DXに関して積極的に取り組む意欲のある事業者の、事業計画策定を支援します。
支援内容	・DXの基礎知識や具体的な活用事例の紹介 ・ホームページの作成 ・ITツール（SNSなど）を活用した効果的な販売促進手法の技術の習得 など

#### ②事業計画策定支援

過年度に事業計画を策定した小規模事業者や経営分析を行った事業者などを対象に、当会にて実施する地域経済動向調査や需要動向調査の結果を資料提供するなどして、実効性の高い事業計画策定を支援します。

支援対象者	・過年度に事業計画を策定した事業者。 ・経営分析を行った小規模事業者 ・事業計画策定に意欲的な小規模事業者（補助金申請予定者など）
-------	---

支援手法	<p>経営指導員等が巡回訪問時に「対話」と「傾聴」を通じて、内部環境や外部環境を整理し、事業者自らが自社の強み・弱みを認識した中から、経営の本質的な課題に気づき、課題解決に向けて能動的に行動するように支援していく。</p> <p>事業計画策定にあたっては、「経済産業省」のローカルベンチマークや「内閣府」の経営デザインシートを活用します。また、専門家を招聘するなどしてより実効性の高い事業計画を策定できるように支援します。また、高度な専門的知識を必要とする場合は、専門家を招聘するなどして課題解決を図っていく。</p>
------	---

### ③創業計画策定支援

支援対象者	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 創業を検討している方</li> <li>・ 創業して間もない事業者 など</li> </ul>
支援内容	経営の基本、創業の基礎知識、資金調達方法、創業計画書の作成方法など
支援手法	<p>町との連携により、創業者や創業希望者の情報の共有を図る。</p> <p>経営指導員等が巡回を通じて、創業における経営の基礎について説明を行い、「対話」と「傾聴」により経営上の課題を認識させ、創業計画の策定の支援を行う。</p> <p>創業にあたり、融資が必要であれば金融機関担当者との連携を図り、安定的な事業運営ができるように継続して支援を行う。</p>

### ④事業承継計画策定支援

支援対象者	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 事業承継を検討している事業者</li> <li>・ 後継者のいない事業者 など</li> </ul>
支援内容	事業承継の基礎知識、資金調達方法、事業承継計画書の作成方法など
支援手法	<p>巡回訪問の際に事業承継についての聞き取りをして、事業承継を検討している事業者の掘り起こしを行う。</p> <p>事業者に対して対話と傾聴を重ね、事業承継に係る課題を整理し、場合によっては、北海道事業承継・引継ぎ支援センター等の専門家との連携を図り、円滑な事業承継ができるような体制を構築し、事業承継計画の策定を支援します。</p>

### (5) 期待される効果

事業計画の策定において、事業者自らが本質的な課題の認識に至り、事業者の課題に対して能動的に行動しPDCAサイクルを意識することによって、経営力の向上に繋がります。

また、専門家と連携した支援をすることによって、職員の実務における知識の向上や個社支援における指導技術を習得することができ、事業計画策定における支援能力の向上に繋がります。

## 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること

### (1) 現状と課題

第2期では、事業計画策定後の実施支援に関して、支援事業者の事業計画の進捗状況を確認・把握するため、4半期毎に巡回訪問を行うことを目標に掲げていましたが、各種補助金の採択後の進捗状況の確認とフォローアップ支援を希望する事業者に対する対応が主体となり、事業計画を策定したすべての事業者へのフォローアップまで至りませんでした。

第3期では、計画的な巡回訪問を心掛け、事業計画の進捗状況の確認を行い、経営課題の解決に向けた支援に取り組む必要があります。

### (2) 支援に対する考え方

事業計画策定後のフォローアップについて、事業計画を策定した事業者の計画策定の進捗状況の確認を行い、対話と傾聴を通じて経営者の立場に共感し、経営者自身が取り組むべきことを認識できるように支援を行い、経営の自走化に向けて潜在力を引き出します。

また、計画と進捗状況とのズレが生じている場合は、専門家と連携を図り計画の見直しを行うなどPDCAサイクルの手順を踏んでフォローアップの手法を明確に支援していきます。

### (3) 目標

事業内容	現状	8年度	9年度	10年度	11年度	12年度
①事業計画策定後の フォローアップ対象事業者数	5者	5者	5者	5者	5者	5者
頻度（延回数）	10回	20回	20回	20回	20回	20回
売上総利益率3%以上 増加事業者数	—	3者	3者	3者	3者	3者
③創業計画策定後の フォローアップ対象事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
頻度（延回数）	—	6回	6回	6回	6回	6回
新規創業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
④事業承継計画策定後の フォローアップ対象事業者数	1者	2者	2者	2者	2者	2者
頻度（延回数）	2回	8回	8回	8回	8回	8回
事業承継完了事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者

### (4) 事業内容

#### ①事業計画策定事業者に対するフォローアップ支援

事業計画を策定した事業者に対して、計画を立てた取組みが実施できているか進捗状況を確認するため、事業計画策定後のフォローアップを四半期に1度、経営指導員等が巡回して行います。

また、事業計画と進捗状況との間にズレが生じている場合には、巡回訪問を増やし、対話と傾聴を通じて原因を究明し、改めて課題を設定しながら事業計画の軌道修正を行い、目標達成に向けて支援します。

#### ②創業計画策定事業者に対するフォローアップ支援

創業計画を策定した事業者に対して、創業前や創業当初は経営課題を多く抱えているため、事業計画策定後のフォローアップを2か月に1度の巡回訪問で行い、早期の事業安定化に向けた支援を行う。

なお、創業計画に関して、計画内容に変更が生じる場合は、中小企業診断士等の専門家と連携

し計画の見直しを検討し、事業の軌道修正を行う。

③事業承継計画策定事業者に対するフォローアップ支援

事業承継計画を策定した事業者に対して、計画策定後のフォローアップを四半期に1度、経営指導員等が巡回訪問を行い実施する。事業承継に関する情報を提供し、対話と傾聴を重ね事業承継に対する不安や負担などを聞き取り、北海道事業承継・引継ぎ支援センターなどの支援機関と連携を図り、円滑な事業承継支援を進めていきます。

なお、事業承継計画と進捗状況とのズレが生じている場合、支援先と原因や課題を追究し、専門家を交えて課題への対応策と計画の軌道修正を図り、着実に事業承継へと繋げていきます。

8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(1) 現状と課題

第2期では、人手不足から販路開拓のために物産展へ出店したことのない事業者が多く、当会において物産展の情報提供をしても、出店を希望する事業者はありませんでした。

第3期では、経営分析、需要動向調査などの調査結果を提供し、事業計画の策定段階で、新たな販路開拓を行う事業者の掘り起こしを行い、出店事業者を募り、出店に慣れていない事業者に対して支援を行っていく必要があります。

また、販路開拓のために町外へ出て物産展に参加できない事業者のために、ITツールを活用した商品のPRを展開していくことが重要です。

(2) 支援に対する考え方

上記の現状と課題を踏まえて、B to Cを重視し地域資源を活用した商品を取り扱っている事業者の掘り起こしを行い、販路開拓（物産展への出店・ITツールの活用）支援を行います。

物産展の出店においては、当会職員が出店前の支援として商品選定や販促資料の作成を、物産展期間中においては商品の陳列や接客手法のレクチャーなどを、事後支援として販売商品のブラッシュアップを図るためのアンケート調査の取りまとめなどを行ない新たな販路開拓支援を行います。

DX推進の取り組みとして、ITを活用した販路開拓に意欲のある事業者に対して、ホームページの作成などITツールを活用した事業展開を支援し、売上の増加に繋がります。

(3) 目標

事業内容	現行	8年度	9年度	10年度	11年度	12年度
①物産展等出店事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
売上目標額/者	—	10万円	10万円	10万円	10万円	10万円
②ITツール活用事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
ITツール活用による売上増加率(対前年比)	—	2%	2%	2%	2%	2%

(4) 事業内容

①物産展等の出店支援（B to C）

物産展への出店準備は、展示会当日の準備や支援事業者の負担を軽減し集客力や新規顧客の獲得へと繋がり、売上の増加。

内 容	展示会等出展支援（B to C）
支援対象者	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業計画を策定した事業者</li> <li>・地域資源を活用した新商品開発・既存商品の販路開拓に意欲的な事業者</li> </ul>

支援手法	事前支援 : 出店手続き、レイアウトブース作成、POP作成 出店時支援 : 商品販売、試食対応、場内アンケート調査、陳列や装飾 事後支援 : アンケート調査の集計と分析、商品等のブラッシュアップ
------	---

○想定される展示会等

名 称	概 要
なまらいつしょ北海道フェア	主催 : (一社) 北海道移住交流促進協議会 三軒茶屋銀座商店街振興組合 内容 : ふるさと納税のご案内、特産品の販売、販路開拓、移住相談、地域おこし協力隊の募集、観光PR、企業PRを行うイベント 場所 : 東京都世田谷区三軒茶屋 出展社数 : 42 社 来場者数 : 25, 000 人 ※11月上旬開催

※なまらいつしょ北海道フェア出店に係る売上目標 : 2日間 100, 000円 (1者)

② ITツールを活用した販路開拓支援 (ホームページ作成支援)

ITツールを活用して販路開拓を行う意欲のある事業者に対して個別相談会を行うとともに、支援事業者のホームページを作成し、新たな販路開拓支援を行い、売上の増加に繋げる。

内 容	ホームページ作成支援
支援対象者	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業計画を策定した事業者</li> <li>・DX活用や導入に意欲的な事業者</li> </ul>
支援手法	<p>インターネットを利用して事業所や取扱商品、サービス内容について不特定多数に情報発信を行い、販路開拓・拡大そして新規顧客へと繋げるためのホームページ作成支援を実施します。</p> <p>ホームページ作成にあたりパソコンに不慣れな事業者でも比較的操作简单で、無料で作成できる「グーペ」を活用する。</p> <p>支援事業者のITの熟成度に応じて、ITコーディネーターなどと連携し、SNS (InstagramやFacebookなど) を活用するなど幅広い情報発信を行えるよう個社支援を行うことで、支援事業者の取扱商品やサービス等を町内外へ広くPRすることができ、認知度の向上に繋がります。</p>

## Ⅱ. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組

### 9. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

#### (1) 現状と課題

これまで当会として、経営発達支援事業の成果・評価見直しについて年1回、商工会長、奥尻町産業振興課商工労働課長、道南うみ街信用金庫支店長で評価する評価会議を開催し理事会においては進捗状況を報告しておりました。

第3期においても、経営発達支援事業を効果的に実施するため、評価会議で評価・見直しを行い、事業実施方針等に反映させていきます。

また、評価結果はホームページで公表し、商工会の取り組みを広く周知します。

#### (2) 事業内容

##### ①事務局会議の開催

経営指導員が中心となり、3ヶ月ごとに事務局会議でP D C Aサイクルによる管理・目標設定の確認・見直しを検討し、問題点の改善を行うべく、事務局会議を開催します。

また、事業者の支援実施状況について、基幹システムや経営支援システムに定量的なデータを入力し、事務局内で情報共有し、事業に取り組んでいきます。

##### ②評価会議の開催（年1回）

経営発達支援事業の振り返りとして、エクセルに目標件数、分析件数、事業計画策定、計画策定後の実施支援件数の実績と効果などを記載し、法定経営指導員の所見を加え、委員に5段階評価及び意見を仰ぎ、年1回「経営発達支援事業評価会議」を開催し事業の評価と検証・見直しを図ります。

##### 【経営発達支援事業評価会議の構成員】

奥尻町産業振興課 課長、道南うみ街信用金庫奥尻支店 支店長、商工会長、法定経営指導員

##### ③評価の公表（年1回）

評価会議における評価結果について、理事会及び総会にて報告するとともに、商工会ホームページにて掲載し、地域の小規模事業者が常に閲覧できる状態にします。

### 10. 経営指導員等の資質向上等に関すること

#### (1) 現状と課題

職員の資質向上に関する事業について、北海道商工会連合会が開催する職種別研修会や中小企業大学校で行われる支援担当研修への受講や全国商工会連合会が運営するWEB研修などを受講し職員の支援能力の向上を図ってきました。

職員の経験年数そしてスキルのバラつきがあることから、これまで受講してきた研修のほか、O J Tの取り組みとして専門家派遣の際に経営指導員にその他の職員が同行し実践的な支援のノウハウの共有に努めます。

また、小規模事業者の経営環境の変化への対応とDX推進の取り組みに係る相談・支援能力向上と「経営力再構築伴走型支援」への相談支援能力の向上が必要であることから、各種研修会へ積極的に参加します。

#### (2) 事業内容

##### ①各種研修会への参加・受講

北海道商工会連合会が主催する職種別研修への参加、また中小企業大学校で行われる支援担当者研修を受講し、職員の経営リテラシーの向上を図ります。あわせて全国商工会連合会が運営するWEB研修などに積極的に参加することで職員の支援能力の向上を図ります。

特に支援や多様化するDX関連の研修会に積極的に参加し、専門的な知識の習得に努めます。

## ②職員間における情報共有・OJTの導入

当会職員が研修会やセミナーを通じて得た知識や支援ノウハウを職員間で意見交換やミーティングを月1回行い情報共有することで、組織全体の支援能力の向上を図るとともに事業者への円滑な支援へと繋がります。

また、OJTの導入として伴走型支援など実際の支援の場へと経営指導員と補助員等が同行し事業者支援の実践を交えて支援手法を学び、支援遂行能力の向上を図ります。

## ③データベース化による情報の共有

経営指導員が、支援中の小規模事業者の状況について経営課題や課題解決に向けた情報を基幹システムへ適時・適切にデータ入力し、共有システムを通じて全職員が閲覧し、相互共有することで、支援能力の向上を目指します。

# 1.1. 他の支援機関との連携を通じた支援のノウハウ等情報交換に関すること

## (1) 現状と課題

第2期において、日本政策金融公庫函館支店主催の経営改善支援推薦団体連絡協議会においての情報交換や伴走型支援時の専門家派遣で来島される外部専門家との情報交換により支援ノウハウの取得に努めてきました。

第3期においても、金融機関・民間支援機関との情報交換や、経営改善貸付団体連絡会議に出席することで支援ノウハウの共有を図り、地域支援機関とのネットワーク連携を深め、さらには可能な限り経営指導員以外の職員も参加し、さらなる支援体制の向上へと努めます。

## (2) 事業内容

### ①専門的な支援機関との情報交換

6. 事業計画策定支援に関することにおいて専門家派遣を活用し、中小企業診断士との個社支援に当会職員も同行し事業計画策定や創業計画策定、事業承継計画策定などの支援に関する知識の習得を行います。

また、北海道事業承継・引継ぎ支援センターなどの支援機関との連携による個社支援を通じて、経営指導員以外の職員も携わり実践を交えて知識を習得し、支援と業務遂行能力を高める取り組みを実施します。

### ②北海道商工会連合会との連携と情報交換（年1回）

全道の商工会経営指導員が出席する「全道経営指導員研修」等において、支援事例をもとに事業計画の策定や販路開拓支援に関する課題の解決方法等の専門的知識について情報交換を行い、支援能力の向上を図ります。

### ③日本政策金融公庫函館支店主催「経営改善貸付団体連絡会議」への参加（年2回）

渡島・桧山管内の商工会の経営指導員が出席する「経営改善貸付団体連絡会議」において各地域の小規模事業者への支援事例の情報交換を行い、他地域での支援内容や地域活性化の事例、そして日本政策金融公庫による金融を中心とした制度の知識を習得し、職員の経営力の向上へと繋がります。

## 1 2. 地域経済活性化に資する取組に関すること

### (1) 現状と課題

これまで地域経済の活性化について、各団体や機関が独自で地域経済活性化への取り組みを行っている現状です。新型コロナウイルスが第5類に移行後、当町における三大祭（室津祭・賽の河原祭・なべつる祭）が2024年1本化され「おくしりまるごと祭り」と名称を変えて開催されました。

イベントの開催は、地域住民の集客や町外からの交流人口の増加も得られますが、一時的なものであり小規模事業者や地域経済への波及効果は限定的です。

今後は、創業・雇用拡大を目的とする事業者支援や地域資源を活用した特産品開発を支援し、地域経済への波及効果を高める取り組みを推進していきます。

### (2) 事業内容

#### ①奥尻町創業・雇用拡大補助金への事業者支援への取り組み

当会、奥尻町、資金面で金融機関との連携を組み、創業と既存事業者の創業支援・雇用拡大に向けた計画策定や地域の経済情報の提供などを行い、事業者へ働きかけます。創業後に関しても月1回当会にて巡回訪問を行い、創業計画と進捗状況の照らし合わせを行い目標とのズレが生じている場合は、計画の見直しや軌道修正を図り収入確保へ繋がります。

【対象者】・・・当町において創業予定者と事業拡大を図る既存事業者

【支援機関・団体】奥尻商工会、奥尻町、地域金融機関

#### ②地域経済活性化の方向性についての取り組み

当会、奥尻町、当会各部長と連携し、年1回地域経済活性化の方向性を検討する機会を設け域外需要を取り込むことを目的とする、奥尻町の地域・観光資源を活用した特産品の開発の検討や観光客の誘引のためのやさしい交通アクセスづくりと受け入れ態勢の検討など、地域経済と観光産業の活性化につながる取り組みを推進していきます。

【支援機関・団体】奥尻商工会、奥尻町、奥尻商工会各部長

(別表 2)

経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制						
(令和 7 年 12 月現在)						
(1) 実施体制 (商工会又は商工会議所の経営発達支援事業実施に係る体制／関係市町村の経営発達支援事業実施に係る体制／商工会又は商工会議所と関係市町村の共同体制／経営指導員の関与体制 等)						
<table border="1"><tr><td style="text-align: center;">奥尻商工会</td></tr><tr><td>法定経営指導員 1 名</td></tr><tr><td>補助員 1 名</td></tr><tr><td>記帳専任職員 1 名</td></tr></table>	奥尻商工会	法定経営指導員 1 名	補助員 1 名	記帳専任職員 1 名	<table border="1"><tr><td style="text-align: center;">奥尻町産業振興課</td></tr></table>	奥尻町産業振興課
奥尻商工会						
法定経営指導員 1 名						
補助員 1 名						
記帳専任職員 1 名						
奥尻町産業振興課						
(2) 商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律第 7 条第 5 項に規定する経営指導員による情報の提供及び助言に係る実施体制						
①当該経営指導員の氏名、連絡先						
氏 名：平田和世						
連絡先：奥尻商工会 01397-2-3030						
②当該経営指導員による情報の提供及び助言 (手段、頻度 等)						
経営発達支援事業の実施、実施に係る指導及び助言、目標達成に向けた進捗管理、事業の評価・見直しをする際の必要な情報の提供等を行う。						
③広域経営指導員の当否						
申請書に記載の経営指導員・平田和世は、施行規則第 7 条 2 項に規定する広域経営指導員に該当しない。						
(3) 商工会／商工会議所、関係市町村連絡先						
①商工会						
奥尻商工会						
連絡先：北海道奥尻郡奥尻町字奥尻 812 番地						
T E L : 01397-2-3030 F A X : 01397-2-2215						
E - m a i l : <a href="mailto:nabeturu@hakodate.or.jp">nabeturu@hakodate.or.jp</a>						
②関係市町村						
奥尻町産業振興課						
連絡先：北海道奥尻郡奥尻町字奥尻 428 番地 2						
T E L : 01397-2-3406 F A X : 01397-2-3445						
E - m a i l : <a href="mailto:info@town.okushiri.lg.jp">info@town.okushiri.lg.jp</a>						

## (別表3)

## 経営発達支援事業の実施に必要な資金の額及びその調達方法

(単位 千円)

	8年度	9年度	10年度	11年度	12年度
必要な資金の額	1,900	1,900	1,900	1,900	1,900
・地域経済動向調査 に関すること	80	80	80	80	80
・需要動向調査に関 すること	60	60	60	60	60
・経営状況の分析に 関すること	250	250	250	250	250
・事業計画策定に 関すること	80	80	80	80	80
・事業計画策定後の 実施支援に関するこ と	330	330	330	330	330
・新たな需要の開拓 に寄与する事業に関 すること	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
・事業の評価及び見 直しをするための仕 組みに関すること	50	50	50	50	50
・経営指導員等の資 質向上に関すること	50	50	50	50	50

(備考) 必要な資金の額については、見込み額を記載すること。

調達方法
道補助金、町補助金、会費収入、手数料収入、受託料収入 ほか

(備考) 調達方法については、想定される調達方法を記載すること。

(別表4)

経営発達支援計画を共同して作成する商工会又は商工会議所及び関係市町村以外の者を連携して経営発達支援事業を実施する者とする場合の連携に関する事項

連携して事業を実施する者の氏名又は名称及び住所 並びに法人にあっては、その代表者の氏名
連携して実施する事業の内容
連携して事業を実施する者の役割
連携体制図等